

UNEC MAG

48

Le journal des adhérents à l'UNEC

ARTISTIQUE

A-Ideal, la nouvelle collection
de Coiffeur en France

FORMATION

Robert Mouttet
au cœur de l'action

FACTURATION ELECTRONIQUE

Se préparer
au changement



SOMMAIRE

JURIDIQUE Des aides à connaître.....	p.4
DEVIS Ce qu'il faut savoir.....	p.6
NUMÉRIQUE Développez votre visibilité digitale.....	p.7
FACTURATION ÉLECTRONIQUE Se préparer au changement.....	p.8
ÉCONOMIE Un chiffre d'affaires en léger recul.....	p.9
ARTISTIQUE La Collection printemps-été de Coiffeur en France.....	p.10
INTERVIEW Robert Mouttet.....	p.11
OFFRE Bienvenue au club France Coiffure by UNEC.....	p.12
ÉCOLOGIE Rénovation énergétique, par où commencer ?.....	p.14

UNEC MAG est une publication de
L'UNION NATIONALE DES ENTREPRISES DE COIFFURE
 36 rue du Sentier 75002 Paris – 01 42 61 53 24 – www.uneec.fr
 ISSN 2275 – 0126 – Numéro 48 : mars-avril-mai 2025
DIRECTEUR DE LA PUBLICATION : Christophe DORÉ
RÉDACTRICE EN CHEF : Carla CHANTILLON
RÉDACTRICE EN CHEF ADJOINTE : Anaëlle QUEINNEC
ONT CONTRIBUÉ À CE NUMÉRO : Benoît SCHEFFMANN, Arnaud LE GAL
 et Christelle PELKA
EDITION DÉLÉGUÉE ET RÉDACTION : EDI.M³-La Semaine

MAQUETTE : Cécile GARLANTEZEC LIRIN
MISE EN PAGE : Studio Ancré - studio-ancré.com
IMPRESSION : Socosprint (88).
CRÉDITS PHOTOS :
 Pages internes : @Freepik - Tous droits réservés.



GARDONS CONTACT! Nous écrire : contact@uneec.fr – Nous appeler : 01 42 61 53 24

Cher(e) collègue,

Après un long et difficile parcours, le projet de loi des finances pour 2025 a enfin été adopté définitivement par le Parlement après un ultime vote du Sénat, le 6 février dernier.

La mesure portant sur l'abaissement du seuil de franchise TVA à 25 000 € pour les auto-entreprises, adoptée en l'absence de concertation préalable des fédérations professionnelles, a provoqué la surprise générale et suscité de vives protestations. Cela a amené le gouvernement à suspendre cette mesure jusqu'au 1^{er} juin 2025, le temps d'une phase de concertation et de réflexion supplémentaire. En ma qualité de Président de l'UNEC, j'ai été sollicité par Véronique Louwagie, Ministre déléguée chargée du Commerce, de l'Artisanat, des Petites et Moyennes entreprises et de l'Économie sociale et solidaire, pour m'exprimer sur le sujet.



À cette occasion, j'ai pu rappeler que l'UNEC est favorable au statut d'auto-entrepreneur dans la mesure où celui-ci favorise la création d'entreprise. Si l'UNEC n'a pas exprimé le souhait de revoir à la baisse le seuil de franchise de TVA, elle demande en revanche à ce que ce statut soit limité à 3 ans afin que l'ensemble des formes juridiques d'exercice de la profession soient comparables fiscalement et socialement.

Contrairement à ce qu'affirment certaines organisations d'auto-entrepreneurs, il ne faut pas confondre les seuils de franchise de TVA avec ceux du régime de la micro-entreprise, dont les plafonds de chiffre d'affaires restent inchangés. Conçu pour simplifier la création d'entreprise, ce régime fiscal et social doit retrouver sa vocation initiale et encourager les entrepreneurs à développer leur activité.

Avec un revenu moyen de 6 363 € pour les femmes et de 7 181 € pour les hommes en 2022, correspondant à des chiffres d'affaires respectifs d'environ 7718 € pour une femme et 8710 € pour un homme, au final très peu d'entreprises de coiffure seraient impactées par l'abaissement du seuil de franchise de TVA à 25 000 €. Pour autant, ce statut semble répondre aux attentes de nombreux coiffeurs.

Nous devons faciliter et encourager l'entrepreneuriat mais aussi et surtout, accompagner les entreprises vers la pleine réussite en les aidant à se développer.

Christophe Doré
Président de l'Union nationale des entreprises de coiffure



PRÉVENTION DES RISQUES PROFESSIONNELS ET TRAVAUX D'ACCESSIBILITÉ

Des aides à connaître

VOUS VOUS ÉQUIPEZ DANS LE CADRE DE LA PRÉVENTION DES RISQUES PROFESSIONNELS ? VOUS EFFECTUEZ DES TRAVAUX D'ACCESSIBILITÉ ? DES SUBVENTIONS EXISTENT, VOICI LESQUELLES !

L'Etat accompagne les entreprises qui désirent mettre en place des équipements ergonomiques pour prévenir les risques professionnels et se mettre en conformité avec les règles relatives à l'accessibilité des personnes à mobilité réduite. Dans ce cadre, deux subventions sont accessibles aux chefs d'entreprise de coiffure : la subvention prévention des risques professionnels du fonds d'investissement de la prévention de l'usure professionnelle (FIPU) et le fond territorial d'accessibilité (FTA).

1 LA SUBVENTION PRÉVENTION DES RISQUES PROFESSIONNELS

Un fonds d'investissement dans la prévention de l'usure professionnelle (FIPU) géré par la Caisse nationale d'assurance maladie (CNAM) a été mis en place en 2024 pour permettre aux entreprises de bénéficier de subventions pour

préserver la santé des salariés les plus exposés à des facteurs de risques ergonomiques.

Pour la coiffure, ce dispositif permet notamment de bénéficier du financement d'équipements spécifiques visant à limiter les risques ergonomiques dans la coiffure : les bacs à shampoing et sièges de coupe à réglage électrique. L'entreprise qui en effectue la demande pourra bénéficier de la subvention à hauteur de 70 % des investissements réalisés dans la limite de 25 000€ pour financer des équipements pour la période 2024-2027. Depuis le 1^{er} janvier 2025, seules les demandes de subvention pour les risques ergonomiques qui concernent des prestations réalisées en 2025 et facturées en 2025 seront instruites.

Pour les travailleurs indépendants, les demandes doivent être réalisées par mail à



votre caisse régionale de rattachement. Le versement de la subvention sera réalisé après vérification des pièces justificatives demandées. Pour bénéficier de l'aide, les travailleurs indépendants doivent avoir adhéré à l'assurance volontaire Accident du travail/Maladie professionnelle auprès de la CPAM.

Pour les entreprises, les demandes de subvention doivent être réalisées en ligne via votre compte entreprise sur net-entreprises.fr (rubrique Votre entreprise > Demander une subvention).

Le budget de cette subvention étant limité, une règle privilégiant les demandes selon l'ordre chronologique d'arrivée est appliquée. Il est donc préconisé de transmettre la demande rapidement après avoir réalisé l'investissement.

2 L'AIDE POUR LES TRAVAUX D'ÉQUIPEMENTS ET DE MISE EN CONFORMITÉ DES ÉTABLISSEMENTS RECEVANT DU PUBLIC (ERP)

Depuis 2005 et la loi pour l'égalité des droits et des chances, les établissements recevant du public doivent obligatoirement être accessibles aux personnes à mobilité réduite. Pour autant, 10 ans après la parution de la loi, de nombreuses entreprises ne se sont pas mises

en conformité avec ces obligations, souvent par manque de moyen et d'accompagnement.

Pour aider les entreprises à se mettre en conformité, un fonds d'aide spécifique d'un montant de 300 millions d'euros sur une période de 5 ans a été mis en place. Il permet de financer les dépenses de travaux et d'équipements de mise en conformité des établissements recevant du public de 5^{ème} catégorie (dont font partie les salons de coiffure).

Ce fonds territorial d'accessibilité (FTA) est ouvert jusqu'au 31 décembre 2028. Vous pouvez donc encore en bénéficier en 2025.

L'Etat subventionne ainsi 50 % des dépenses éligibles engagées par les propriétaires ou gestionnaires d'établissements, jusqu'à 20 000 € pour les équipements et les travaux de mise en accessibilité et jusqu'à 500 € pour le diagnostic des conditions d'accessibilité et l'assistance à maîtrise d'ouvrage. Le demandeur peut déposer plusieurs demandes au titre d'une aide pour travaux et équipements et d'une aide pour de l'ingénierie. Toutefois, la subvention totale maximale reçue par établissement est plafonnée à 20 500 €.

Lors du dépôt de la demande d'aide, aucune dépense d'équipements, de travaux ou d'assistance à maîtrise d'ouvrage ne doit avoir été engagée (devis signé, achat d'équipements, émission de bons de commande, etc.).

Les établissements souhaitant bénéficier du fonds doivent déposer un dossier de demande d'aide en ligne, sur le guichet de l'Agence de services et de paiement (ASP).

Pour déposer une demande d'aide :



Devis : ce qu'il faut savoir

LES COIFFEURS SE DEMANDENT SOUVENT S'IL EST OBLIGATOIRE D'ÉTABLIR UN DEVIS AVANT DE RÉALISER LEUR PRESTATION. POUR Y VOIR PLUS CLAIR, NOUS VOUS PROPOSONS DE DÉMÊLER LE VRAI DU FAUX.

Le coiffeur doit-il systématiquement établir un devis avant toute prestation de coiffure ?

Non ! La délivrance systématique d'un devis avant la réalisation d'une prestation de coiffure n'est pas obligatoire. Avant la réalisation d'une prestation de service, un consommateur doit être informé du prix de la prestation, sans être obligé de le demander. Or, cette information est souvent transmise par l'affichage des prix des prestations proposées dans le salon de coiffure, que ce soit en vitrine, sur le site internet du salon ou directement à la caisse.

L'affichage obligatoire des prix est spécifique dans la coiffure. Il est prévu par l'arrêté du 27 mars 1987 relatif à la publicité des tarifs de coiffure. Ce texte impose aux chefs d'entreprise des salons de coiffure d'afficher en vitrine de manière visible et lisible de l'extérieur de l'établissement et à la caisse de manière lisible et visible par la clientèle un tarif comportant au moins 10 prix TTC, des prestations les plus courantes si le salon ne propose que des prestations pour les hommes ou que des prestations pour les femmes et au moins 20 prix TTC, dont dix pour hommes et dix pour dames, dans les salons mixtes.

Cet affichage permet au consommateur de s'engager **en connaissance de cause**. Pour autant, dans certains cas, l'établissement d'un devis s'impose.

Dans quelle situation la délivrance d'un devis est-elle obligatoire ?

Le Code de la consommation prévoit que la délivrance d'un devis suffisamment détaillé est



©SHURKIN_SON

obligatoire lorsque le prix ne peut pas être déterminé à l'avance dès lors que le client en fait la demande expresse.

Il pourra s'agir d'une prestation coiffure qui ne figure pas dans les tarifs affichés en raison de sa complexité, nécessitant par exemple plusieurs techniques ou une très longue durée. Dans ce cas spécifique, le client ne peut pas être informé du prix par l'affichage. Le texte prévoit qu'un devis doit alors être établi si le client en fait la demande.

Dans l'hypothèse où le client n'effectue pas une demande expresse de devis, nous vous conseillons tout de même d'en établir un. **En cas de litige et de contestation** du client sur le prix qui lui est demandé pour la réalisation de la prestation de coiffure, il revient en effet au professionnel de prouver qu'il a respecté son obligation précontractuelle d'information. Autrement dit, il doit **prouver que le client connaissait à l'avance le prix** de la prestation effectuée. Un devis signé par le client permet dès lors de se couvrir.

Développez votre visibilité digitale

POUR ATTIRER ET FIDÉLISER UNE CLIENTÈLE TOUJOURS PLUS CONNECTÉE, IL EST DÉSORMAIS IMPÉRATIF DE S'ADAPTER À L'ÈRE NUMÉRIQUE. PETIT INVENTAIRE DES BONNES PRATIQUES EN MATIÈRE DE MARKETING DIGITAL...

1 CRÉEZ UNE PAGE FACEBOOK PROFESSIONNELLE ACTIVE

Facebook reste incontournable pour toucher une clientèle locale. Mettre à jour vos informations et partager des témoignages clients ou des photos « avant-après » peut renforcer l'engagement et l'authenticité de votre salon. Selon Reech, spécialiste du marketing d'influence, 55 % des Français considèrent les réseaux sociaux comme leurs médias les plus indispensables

2 UTILISEZ INSTAGRAM ET TIKTOK

Instagram est essentiel, mais TikTok gagne en popularité. Les vidéos créatives, de transformations capillaires par exemple, génèrent un fort engagement. Utiliser des hashtags populaires peut élargir votre visibilité. En 2024, les Français passent en moyenne 2 h 23 minutes par jour sur les réseaux sociaux, c'est-à-dire une grande partie de leur temps libre, consacrée en majorité aux plateformes visuelles comme Instagram et TikTok.

3 DÉVELOPPEZ UN SITE VITRINE BIEN RÉFÉRENCÉ

Avoir un site web, c'est important, mais encore faut-il qu'il soit visible sur Google ! Pour attirer des clients, il doit être bien classé dans les résultats de recherche. Il est aussi essentiel qu'il soit facile à utiliser sur mobile et qu'il propose des services pratiques, comme la prise de rendez-vous en ligne. Aujourd'hui, le marketing en ligne est indispensable, et un site bien optimisé en fait partie.

4 OFFREZ DES SERVICES EN LIGNE

La prise de rendez-vous et le paiement en ligne constituent désormais des attentes des clients. De



nombreuses études montrent que la majorité des consommateurs préfèrent réserver leurs services en ligne, une tendance qui s'est renforcée ces dernières années avec la digitalisation des commerces.

5 LANCEZ UNE NEWSLETTER POUR FIDÉLISER

La newsletter est un excellent moyen de garder le contact avec vos clients. Partagez des promotions et des nouveautés pour maintenir leur intérêt. L'e-mail marketing reste l'un des outils les plus efficaces pour la fidélisation des clients.

6 GÉREZ VOS AVIS EN LIGNE

Les avis clients influencent grandement les décisions des consommateurs. Encourager les avis positifs et répondre à tous montre que vous êtes à l'écoute. Une étude de BrightLocal montre que 87 % des consommateurs lisent les avis avant de prendre une décision d'achat.

7 UTILISEZ LA PUBLICITÉ CIBLÉE SUR LES RÉSEAUX SOCIAUX

Les publicités sur Facebook et Instagram vous permettent de cibler précisément les personnes à proximité de votre salon. Elles sont un excellent moyen d'augmenter votre visibilité et de promouvoir des offres spéciales.

Facturation électronique : se préparer au changement

LE CALENDRIER DE MISE EN ŒUVRE DE LA FACTURATION ÉLECTRONIQUE ET DE LA TRANSMISSION DES DONNÉES DE TRANSACTION À L'ADMINISTRATION EST DÉSORMAIS CONNU. UNE ÉCHÉANCE À RETENIR : LE 1^{ER} SEPTEMBRE 2026. EXPLICATIONS...

EN QUOI LA RÉFORME DE LA FACTURATION ÉLECTRONIQUE CONCERNE-T-ELLE LES ENTREPRISES DE COIFFURE ?

La réforme de la facturation électronique concerne l'ensemble des entreprises en France, quel que soit le chiffre d'affaires qu'elles réalisent, leur forme juridique ou leur régime d'imposition. Les micro-entrepreneurs (ou auto-entrepreneurs) sont donc concernés.

POURQUOI CETTE RÉFORME ?

Les objectifs sont de simplifier, à terme, les obligations déclaratives en matière de TVA en développant une nouvelle offre de service, le pré-remplissage des déclarations de TVA ; d'améliorer la lutte contre la fraude à la TVA au bénéfice des opérateurs de bonne foi ; d'améliorer la connaissance en temps réel de l'activité des entreprises et le pilotage des politiques publiques.

QU'EST QU'UNE FACTURE ÉLECTRONIQUE ?

Une facture électronique devra :

- 1 Respecter un format donné (UBL, CII ou tout format mixte composé d'un fichier de données structurées et d'un fichier image)
- 2 Comporter les mentions obligatoires d'une facture dans un champ dédié
- 3 Être transmise au client par l'intermédiaire d'une plateforme de dématérialisation privée, partenaire de l'administration. Par conséquent, la facturation électronique, comme on peut l'entendre aujourd'hui, sous la forme de facture papier scanné,

de PDF ordinaire, de document envoyé par mail, ne sera plus conforme à la réglementation.

QUEL EST LE CALENDRIER DE DÉPLOIEMENT DE LA RÉFORME ?

Toutes les entreprises auront l'obligation de pouvoir réceptionner de la part de leurs fournisseurs des factures dématérialisées à partir du 1^{er} septembre 2026. Les très petites entreprises et les PME auront l'obligation d'émettre des factures dématérialisées à partir du 1^{er} septembre 2027 dès lors qu'elles échangent avec des entreprises assujetties à la TVA en France.

COMMENT VAIS-JE RECEVOIR MES FACTURES ?

Vous devrez choisir une plateforme de dématérialisation. Ces plateformes sont des entreprises privées immatriculées par l'État, qui proposent des services sécurisés et garantis de facturation électronique et de transmission des données. L'État ayant abandonné la mission de transmission des factures dans le cadre du projet de portail public de facturation, l'Ordre des experts-comptables a pris l'initiative de soutenir les petites entreprises et micro-entrepreneurs en lançant un outil accessible à tous pour faciliter le passage à la facturation électronique. Cette plateforme sera gratuite et répondra aux attentes des petites structures.

**D'autres questions ?
Toutes les réponses ici :**



Un chiffre d'affaires en léger recul

LE BAROMÈTRE HAIRNET – UNEC ÉTABLIT UNE BAISSSE DU CHIFFRE D'AFFAIRES DES SALONS DE COIFFURE EN 2024, DE L'ORDRE DE 2,75 %, DUE À UNE DIMINUTION DE L'ACTIVITÉ AUPRÈS DE LA CLIENTÈLE FÉMININE.

Le baromètre HAIRNET - UNEC mesure les évolutions du marché et met à disposition des adhérents des éléments de comparaison de leurs performances commerciales à celles d'un panel de plus de 1 200 salons. En voici les principaux enseignements pour l'année 2024...

1/ UN CHIFFRE D'AFFAIRES EN BAISSSE.

Le chiffre d'affaires toutes taxes comprises (TTC), tous types de clients confondus (hommes, femmes, enfants) du panel est en baisse de 2,75% par rapport à 2023. Pour rappel, en 2023, le chiffre d'affaires était stable (+0,3%) par rapport à l'année précédente. Cette diminution s'explique par un recul de l'activité sur la clientèle des femmes en 2024 (moins 2,41 %). L'augmentation du chiffre d'affaires hommes en 2024 (+2,8%) ne vient pas compenser la baisse d'activité sur le segment des femmes et ne permet pas au secteur de la coiffure de maintenir le même niveau d'activité qu'en 2023.

2/ UNE OPPORTUNITÉ CHEZ LES HOMMES

Le ticket moyen d'une prestation femme est en recul de 0,91 % en 2024 pour s'établir à 53,61 €. Pour l'homme, il a augmenté sur la même période

de 2,83 % (27,52 €), suivant la même courbe ascendante depuis deux ans, preuve que ce segment représente une opportunité pour développer son activité, notamment grâce aux ventes de produits capillaires ou d'entretien de la barbe.

3/ LES CONSÉQUENCES DE L'INFLATION.

Le nombre de visites tous clients confondus est en recul de 1,94 % en 2024 par rapport à 2023. Le nombre de visites femmes est en recul de 1,98 % par rapport à 2023, alors que le nombre de visites hommes a connu un recul plus modéré entre 2024 et 2023 (moins 0,8%). Cette baisse de la fréquentation s'explique par une inflation encore forte en 2024 qui a poussé les consommateurs à faire des arbitrages dans leurs dépenses courantes.

+ 6 %

En janvier 2025, les femmes étaient plus nombreuses à se rendre chez leur coiffeur (+6%) qu'à la même période de l'année précédente. De quoi redonner le sourire à la profession, pour peu que cette tendance se confirme tout au long de l'année, associée à une baisse des charges (électricité, fin du remboursement du PGE)...

La Collection printemps-été de Coiffeur en France

RAPHAËL PERRIER ET SON ÉQUIPE NOUS PRÉSENTENT A-IDEAL, LA NOUVELLE COLLECTION DU LABEL ARTISTIQUE DE L'UNEC RÉALISÉE POUR LA PÉRIODE PRINTEMPS-ÉTÉ 2025, ALLIANCE DE MODERNITÉ ET DE BEAUTÉ NATURELLE.

QUELLE EST L'INTENTION CRÉATIVE DE CETTE COLLECTION ?

Il s'agit de mettre en lumière la beauté naturelle des femmes à travers des cheveux bouclés, en mettant en valeur la texture et la liberté des boucles, tout en associant cette beauté organique à des tenues modernes, dans des tons doux et lumineux comme le rose pâle, le blanc et le crème. Chaque coupe, chaque couleur de cheveux a été pensée pour rendre hommage à la féminité dans sa forme la plus pure et sophistiquée.

QUEL EST LE FOCUS PRINCIPAL POUR CETTE COLLECTION EN TERMES DE TECHNICITÉ ?

Nous avons travaillé avec des techniques spécifiques pour sublimer les boucles, en créant des effets de lumière naturels grâce à des balayages qui épousent la forme des boucles. Nous avons

voulu maximiser l'éclat et la légèreté des boucles tout en conservant un résultat facile à entretenir et élégant au quotidien

QUELLE DESCRIPTION FAITES-VOUS DE CES COUPES ?

C'est une alliance entre modernité et beauté naturelle. Chaque coupe est pensée pour sublimer la texture des boucles, tout en apportant un mouvement fluide et naturel, sans sacrifier la structure.

POURQUOI CE NOM : A-IDEAL ?

Il fait référence à l'idéal de beauté et à l'innovation, dans un monde où les nouvelles technologies et les nouveaux standards de beauté se rencontrent. C'est une manière de marier un idéal de perfection, de beauté pure et naturelle, tout en intégrant une touche futuriste, presque technologique. «A-ideal» évoque un monde où chaque boucle est une œuvre d'art.

Accédez facilement aux tutoriels étape par étape, aux démonstrations et aux visuels haute définition dans votre espace adhérent sur unec.fr



Crédit photo : Emmanuel Grignon / Crédit vidéo : Jérémy Julien / Crédit coiffure : DA Raphaël Perrier

Robert Mouttet

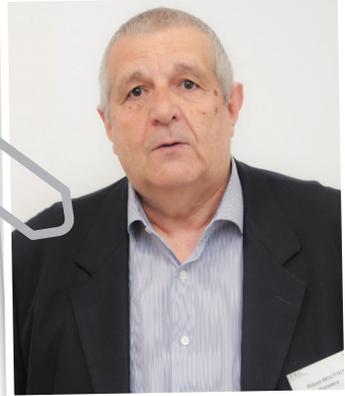
À LA TÊTE DE L'UNEC DE LA RÉGION SUD – PROVENCE-ALPES-CÔTE-D'AZUR, LE MARSEILLAIS ROBERT MOUTTET FAIT DE LA FORMATION UNE PRIORITÉ CONCRÈTE.

UNE ÂME D'ENTREPRENEUR

Robert Mouttet a obtenu son CAP de coiffure en 1968, dix ans avant de monter son propre salon, avenue du Maréchal-Foch à Marseille, sa ville de toujours – il y est né en 1950. « *J'ai aussi suivi une année de formation en esthétique et travaillé avec Christophe Carita* », alors directeur artistique de la célèbre maison éponyme, précise celui qui n'a eu de cesse d'entreprendre, créant six autres salons par la suite, comme à l'aéroport de Marignane, mais aussi à Saint-Tropez, sur l'île des Embiez ou encore, sur la corniche. Il gère toujours aujourd'hui celui qu'il a ouvert il y a 17 ans au sein du Sofitel Vieux-Port, en même temps que le spa de l'hôtel. « *Ce goût d'entreprendre et d'innover, je l'ai toujours eu en moi* », résume-t-il.

ENGAGÉ POUR LA PROFESSION

Il s'en excuse et se reprend aussitôt mais quand il parle de son engagement au service de la profession, Robert Mouttet parle de la « fédération », pour Fédération nationale de la coiffure, ancêtre de l'UNEC ! Et pour cause, il a rejoint la cause patronale en 1978, l'année de création de son premier salon. « *Aujourd'hui, je préside l'UNEC de la région PACA et du département des Bouches-du-Rhône. Nous avons ouvert quatre écoles Roger-Para après celle, historique, de Marseille Prado : une à Aubagne, j'ai coutume de dire que c'est mon bébé, j'en suis d'autant plus fier que c'est ma fille, Marie, qui la dirige ; une à Aix-en-Provence ; une à Arles. Et tout début mars,*



nous avons inauguré une Académie d'excellence des métiers de la beauté, à Avignon, un projet sur lequel j'ai donné volontiers un coup de main à ma collègue présidente de l'UNEC du Vaucluse, Valérie Coissieux. »

FORMER DES COIFFEURS « AUTONOMES »

« *Globalement, nous manquons de coiffeurs : donc, avec 1 050 apprentis actuellement au sein de nos 5 établissements, nous prenons largement notre part pour répondre aux besoins !* », se félicite Robert Mouttet, qui ne se contente pas de vouloir former de bons artisans mais aussi « *des professionnels autonomes* ». Une exigence née d'un constat : « *Au sortir de leur formation, nos jeunes savent coiffer, c'est sûr, ils savent tenir un fauteuil, comme on dit, mais nous devons aller au-delà du référentiel et faire en sorte qu'ils soient opérationnels immédiatement, dès leur entrée sur le marché du travail, prêts à s'occuper d'un salon. »*

À lire ! Pour celles et ceux que l'histoire de la coiffure intéresse, le site des écoles Roger-Para héberge des textes de Robert Mouttet absolument passionnants. Rendez-vous sur rogerpara.fr/rome

Bienvenue au club France Coiffure by UNEC

ADHÉRER À L'UNEC PERMET, ENTRE AUTRES AVANTAGES, DE BÉNÉFICIER DE TARIFS PRÉFÉRENTIELS NÉGOCIÉS PAR NOTRE ORGANISATION AUPRÈS DE NOMBREUX PARTENAIRES, NOTAMMENT SUR DES PRODUITS, DES ÉQUIPEMENTS, DES MAGAZINES, DES ASSURANCES...

Rejoinde le club UNEC, c'est bénéficier d'un réseau fort de 6 000 chefs d'entreprise sur l'ensemble du territoire. C'est rompre l'isolement du chef d'entreprise, être tenu au courant des évolutions de la profession, obtenir des conseils juridiques sur-mesure, accéder à des guides et documents pratiques, recevoir une assistance administrative, bénéficier de formations... C'est aussi soutenir la première organisation professionnelle du secteur qui défend les intérêts de tous les chefs d'entreprise et contribue à accompagner et faire évoluer le métier de coiffeur. Des services exclusifs conçus par des coiffeurs, pour des coiffeurs.

Mais ce n'est pas tout ! Être membre de l'UNEC, c'est aussi avoir accès à des tarifs préférentiels sur une multitude de prestations et de services, négociés en amont par notre organisation auprès d'une vingtaine de partenaires. Cette offre très complète concerne de nombreux domaines : les assurances, les produits, les équipements, des outils digitaux, la presse.



LES NOUVEAUTÉS 2025

Produits et équipements

Biowels : moins 10 % sur la gamme coiffure-esthétique du catalogue de la marque.

Ecoheads : moins 15 % sur la douchette et le mélangeur de couleur.

Ybera Paris : jusqu'à 15 % de remise toute l'année auprès du leader des lissages brésiliens et des soins capillaires.

Gamme blanche : moins 15 % toute l'année sur toute la gamme des produits capillaires personnalisables.

Presse

Book services : moins 15 % sur l'abonnement à plus de 300 magazines numériques.

Estetica Hair : 60 % de réduction sur l'abonnement d'un an au magazine, comprenant 5 numéros et un album « collection ».

Biblon : l'abonnement d'un an soit 7 numéros à 50 euros au lieu de 69 euros

L'Éclaireur : une réduction de 40% sur l'abonnement d'un an comprenant 5 numéros et l'accès intégral au site internet.

Digital & business

L'Atelier : 32 % de remise sur le coaching « club business »

Transition écologique

Capillum : moins 10 % sur l'adhésion à ce programme de recyclage des cheveux

L'intégralité des partenaires et le détail des offres sont à retrouver ici :



Focus sur Shop hair, le nouveau programme de fidélité

Réservée exclusivement à nos adhérents, la plateforme Shop hair vous propose un catalogue renouvelé de 12 000 produits professionnels de haute qualité à des conditions tarifaires très avantageuses. Bénéficiez de réductions sur la boutique en ligne pouvant atteindre 50 % toute l'année sur certaines gammes, avec une livraison en 24 heures si la commande est passée la veille avant midi.

Il suffit de s'inscrire pour profiter en plus du programme de fidélité Shop hair :

- Cagnotter sur plus de 3 000 articles éligibles au programme
- Transformer les euros en bon d'achat depuis l'espace client
- Utiliser les bons d'achat sous forme de code promo lors d'une prochaine commande

Pour en savoir plus sur le programme de fidélité Shop hair, rendez-vous ici :



shop hair
professional

Rénovation énergétique : par où commencer ?



VOUS SOUHAITEZ ENGAGER DES TRAVAUX POUR RÉDUIRE VOTRE CONSOMMATION ÉNERGÉTIQUE ? EXCELLENTE IDÉE. COMMENT S'Y PRENDRE ? VOICI QUELQUES CONSEILS UTILES...

Avant de vous lancer dans les travaux de rénovation énergétique, la première étape consiste à réaliser un diagnostic complet afin d'établir un état des lieux de vos consommations (énergie, eau...), d'identifier vos enjeux prioritaires et de mettre en place un plan d'actions.

« TPE GAGNANTES SUR TOUS LES COÛTS » ET « BAISSER LES WATTS » : DEUX OUTILS DE DIAGNOSTIC ADAPTÉS AUX TPE

Pour vous aider à réaliser des économies, vous pouvez utiliser l'outil « TPE gagnantes sur tous les coûts » déployé par la Chambre de Métiers et de l'Artisanat. Un expert viendra identifier votre consommation, les pertes cachées et comparera avec la moyenne du secteur de la coiffure.

Il établira ensuite un plan d'actions avec une rentabilité immédiate (moins de 12 mois), des préconisations simples et opérationnelles en chiffrant les économies réalisables. En moyenne, ces mesures aboutissent à des économies allant de 2 000 à 5 000 € par an. Le programme « Baisse les Watts » permet quant à lui de mieux comprendre votre consommation et d'engager de premières actions d'économies d'énergie. Un conseiller de la Chambre des métiers vous accompagne gratuitement tout au long du parcours.

LES AIDES DISPONIBLES POUR FINANCER VOS TRAVAUX

Le prêt Économie d'énergie (PEE) permet de financer le matériel éligible aux certificats d'économies d'énergie (CEE). Par exemple, vous pouvez financer l'acquisition d'une pompe à chaleur de type air eau, une source

de chaleur et de refroidissement plus respectueuse de l'environnement, peu gourmande en électricité. Le financement peut aller de 10 000 € à 500 000 € ; il est cumulable avec les certificats d'économie d'énergie.

Le prêt vert est à utiliser, par exemple, pour réaliser une isolation thermique pour diminuer les pertes conséquentes de chaleur en hiver et de fraîcheur en été par le toit, les murs, les portes, les fenêtres et le sol. Pour obtenir ce prêt d'un montant de 50 000 € à 5 000 000 €, il faut formuler une demande auprès d'un chargé d'affaires Bpifrance qui étudiera votre dossier.

Les certificats d'économie d'énergie (CEE) permettent aux professionnels de réaliser des travaux de rénovation énergétique. Les travaux peuvent concerner l'isolation du bâtiment jusqu'à la mise en place de système d'équipements (pompe à chaleur, chaudière à condensation, chauffe-eau solaire individuel...). Pour les salons de coiffure, près d'une cinquantaine d'opérations sont éligibles aux CEE.

UNION NATIONALE DES PROFESSIONNELS DE LA COIFFURE

Guide pour la transition écologique des métiers de la coiffure

UNION NATIONALE DES PROFESSIONNELS DE LA COIFFURE

Suivez le guide !

A télécharger ici :



UNION NATIONALE
DES ENTREPRISES
DE COIFFURE



A deux, c'est mieux :
parrainer ne vous a
jamais autant rapporté...

Parrainez, économisez : le parrain adhérent
et le filleul* bénéficieront tous deux
d'un tarif adhérent réduit à

— 50%*

* Conditions - extrait du règlement parrainage 2025 : pour qu'un parrainage soit considéré comme valide, il est nécessaire que le filleul n'ait pas été adhérent dans les 24 derniers mois précédant sa date d'adhésion et que le parrain soit à jour de sa cotisation d'adhésion 2025. L'offre accordée au parrain et au filleul est une réduction de 50 % du montant de l'adhésion 2025 qui leur est applicable. Cette offre n'est pas cumulable avec d'autres offres promotionnelles, ni applicable à la tarification multi-établissement(s). Règlement complet sur unec.fr

Dia color Titan Brown*

COLLECTION CAPSULE 2025

Nouvelle collection
10 marrons multi-reflets
inspirés des lacs Titan.

L'OREAL

PROFESSIONNEL

PARIS

*Marron Titan.

L'Oréal France SNC - 30 rue d'Alsace 92300 Levallois-Perret - 01 47 434 894 RCS Nanterre.
Droits mannequin valables jusqu'au 31 décembre 2025.